



O Gerente CAD: Você merece um aumento – Jan/Fev 2007

Mark W. Kiker

Mark W. Kiker é membro do conselho de diretores do AUGI. Ele é o editor geral do BLAUGI e, também, publica o caddmanager.com, o jornal dos gerentes de CADD, e o blog do caddmanager.com. Atualmente, ele é diretor de TI da HMC Architects em Ontário, Califórnia. Pode ser contatado no email: mark.kiker@augi.com

Em minha carreira eu já dei e recebi aumentos muito bons e alguns aumentos bem pequenos. Os aumentos pequenos foram devido à pequena margem de lucro da empresa ou apenas à economia mundial que estava desacelerada. Os bons salários, na maioria das vezes, não se baseia na impressionante lucratividade da empresa ou na expansão da economia. Em vez disso, bons aumentos são baseados na capacidade e eficácia dos empregados em sua profissão e no seu notável valor para a empresa. Vamos abordar os métodos que você pode usar para mudar a proporção de aumento para acima da média e aumentar o seu salário.

Prepare-se para um grande aumento

Conseguir um grande aumento não acontece apenas por ir até o escritório do seu chefe e pedir-lhe. Você precisa ter feito muitas coisas durante todo o ano, antes de ir até o chefe e pedir pelo aumento.

Não esteja entre a média. Não espere conseguir bons aumentos se você está fazendo um trabalho medíocre. A melhor coisa que você pode fazer para ter um grande aumento é realizar um fantástico serviço no seu papel junto à empresa. Fazer o melhor que você pode a todo o momento é o primeiro passo para ter recompensas financeiras. Ninguém vai gastar dinheiro com um trabalhador mediano. Você precisa fazer o seu melhor.

Faça mais do que se espera. Você precisa fazer mais do que é esperado de você. Precisa ir além da descrição do serviço. Se você apenas cumprir o que o trabalho espera de você, mas não fizer nada a mais, então você está fazendo o que era esperado de você quando foi contratado, então, estaria ganhando o que pagavam para você quando você começou o trabalho. Para elevar o rendimento, você precisa assumir mais responsabilidades e deveres. Se você está indo além do básico, então você está pronto para obter mais do que os básicos salários.

Você precisa criar a sua marca. Deixe outros saberem o que você está fazendo todos os anos. Em minha última coluna (Nov/Dez da Revista AUGIWorld) falou sobre não cair na invisibilidade. Medite: Gerentes CAD invisíveis não conseguem grandes aumentos. Volte e revise o conteúdo desta coluna e coloque-o em prática. Torne-se visível. Acompanhe os resultados e compartilhe-os no decorrer do ano. Não se vanglorie, apenas informe.

Pergunte o que é necessário para ter um bom aumento. Eu sugiro perguntar o que é necessário para progredir na empresa. Fale com o seu chefe e descubra o que ele ou ela pensa o que você deveria estar fazendo para progredir. Você está satisfazendo as expectativas do seu chefe na sua atual posição? Há espaço para promoção?



Agora você já gastou bastante do seu tempo preparando-se no processo para conseguir aquele substancial aumento. Vamos falar sobre o processo de discutir isso com o seu chefe. Mas primeiro faça a sua lição de casa.

1. **Saiba o que vale a pena para você.** Esta edição da Revista AUGIWorld é dedicada apenas a isto. Comparação de salários, obtenção de informação de empregados, como as empresas estão fazendo, quanto eles são pagos e o que eles podem esperar do futuro. Você talvez precise ajustar um pouco os números em relação a sua localização, indústria ou título, a pesquisa dá-nos um boa estimativa numérica para se pensar. Você está fazendo menos que isso? Então use os dados para reforçar o seu valor. Você está fazendo mais? Então use os dados para justificar que você está valendo mais do que a média e ainda busca boas compensações. Pergunte ao RH ou ao seu chefe quais as faixas salariais para sua posição. Provavelmente eles te dirão. Alguns compartilharam esta informação e outros não.
2. **Tenha uma perspectiva de longo-prazo.** Não espere pular duas ou três posições salariais de uma só vez. Se você estiver drasticamente abaixo da média salarial, então planeje vários aumentos grandes até atingir o nível que você merece. Às vezes, isso é um longo processo até chegar ao nível superior da sua faixa salarial.
3. **Atualize o seu currículo.** Não que você vá procurar por outro emprego (pelo menos não ainda). Mas o processo de atualização do seu currículo irá te lembrar de seus valores, experiências, treinamentos, formação e esforço. Você não compartilhará isso durante o processo, mas certamente ajudará a pensar.
4. **Crie uma lista de realizações.** Faça elas quantificáveis e mensuráveis... Pense assim: "Produtividade aumentada em 25%, pela criação de um departamento de ferramenta de paleta." Esteja pronto para defender qualquer coisa em sua lista. Pense o que você irá dizer se o seu chefe disser: "Então, o quê?"
5. **Saiba como estão indo suas possibilidades.** Você deve ter uma boa idéia de suas possibilidades de ter o aumento, antes de começar a conversa. Talvez, isso dê um friozinho na barriga. Você também pode perguntar a outros ou dar uma olhada no histórico sobre aumentos na sua empresa. Se você realmente acha que isso é um tiro no escuro, então decida se vale a pena encarar o problema.

O melhor momento para perguntar

Quando a empresa está em boa posição financeira. Eles acabaram de fazer o capital retornar aos investidores? Eles acabaram de obter um grande projeto? Esse pode ser um bom momento para pegá-los de bom humor.

Quando você é muito necessário. Se a empresa está precisando muito dos seus talentos, eles não vão querer te ver insatisfeito ou pensando em deixar a empresa. Isso pode ser encarado como forma de chantagem por parte de alguns, então seja cuidadoso.

Quando você acabou de ter um grande sucesso. Você deu a cortada final e ganhou o campeonato de vôlei? Você chutou o gol da vitória e levou a Copa do Mundo? Bem, talvez não tenha sido nessa dimensão, mas você conseguiu salvar um projeto? Acabou de completar a atualização do seu software? Agora é o momento de pedir um aumento de salário.



Seu balanço anual. A maioria daqueles que tem uma revisão anual, e portanto, não valorizam o fluxo natural de pedir um pouco mais além daquilo que o chefe está pensando. Essa é uma conversa normal para buscar ou negociar um salário maior.

Tire um tempo com o seu chefe. Não importa a circunstância, certifique-se de marcar uma hora. Não entre na sala do seu chefe fazendo uma exigência. Você não vai querer ser interrompido no auge de sua argumentação.

O que falar

Muito provavelmente você estará nervoso ao aproximar-se de alguém para pedir um aumento. O que é natural. Todos estão nervosos – até mesmo o seu chefe, que não quer perder um bom trabalhador e nem cometer um erro. Basta ter em mente que não há mal algum em pedir. Eu acho que isso mostra iniciativa e acertividade e muitos chefes procuram estas qualidades em suas equipes.

Obviamente, fale sobre as suas realizações – passado, presente e futuro. Discuta como você ajudou a empresa no passado e o que está fazendo agora. Isso irá reforçar o seu valor e os talentos que você já trouxe para a empresa. Então mencione projetos específicos que você irá começar em breve. Isso vai lembrá-los da necessidade deles pelos seus serviços.

Fale sobre o quanto você merece ganhar e não sobre quanto você necessita ganhar. O seu empregador muito provavelmente não será induzido por sua necessidade de pagar aquela casa nova ou um carro. Eles serão motivados quando você mencionar porque você acha que você vale a pena e apoiar isso com dados. Concentre-se no que você merece ganhar e como você acrescenta valor ao departamento ou projeto. Mantenha-se em sintonia com as metas da empresa e como você tem ajudado a alcançá-las.

Fale sobre sua dedicação à empresa e aos seus colegas da equipe. O chefe irá gostar de saber que você não está apenas aproveitando os seus talentos em detrimento da empresa. Você precisa manter em mente as metas de longo prazo de sua carreira e não sacrificar a sua integridade por alguns xelins, coroas, ienes ou dólares.

O que não falar

Não discuta o que vai acontecer se você não conseguir o aumento que espera. Sem ultimato. Nem chegue perto de dizer que você deixará a empresa, se eles não te atenderem (mesmo se isso for o que você tenha em mente). Se você fizer ameaças, eles acharão que você está desafiando a autoridade deles e responderão negativamente.

Não fale sobre os seus muitos planos. Se este é o primeiro passo, entre outras perguntas por aumento, não conte a eles. A gerência não quer saber se você ficará totalmente satisfeito com o que eles podem oferecer.

Não fale sobre um valor exato. Você pode não concordar com isso, mas eu não acho sábio dizer a outros um montante para o meu valor. E se eu estiver muito abaixo? Então, eles não vão querer me dar mais. E se eu estiver muito acima? Isso pode levar a uma boa gargalhada, mas não irá motivá-los a me dar um aumento. Você poderia falar sobre variações ou valores gerais, mas eu desencorajaria estabelecer uma quantia para o aumento. Você deveria falar como você está se sentindo abaixo da média salarial, se isso for verdade, mas não fale quanto você quer. Eu tenho usado expressões como: "eu mereço mais", "meu valor é maior" e "eu acho que você pode fazer melhor" para incentivá-los.

Não mendigue, choramigue, queixe-se ou fique nervoso. Não deixe esta conversa cair num festival de reclamações. Mantenha a linha, seja profissional e concentre-se em aspectos positivos.

Aceite o que eles oferecerem

Oferta 1 – Sem aumento

Se eles não oferecerem nada, então você pode começar a se perguntar sobre o seu valor para a empresa. Você talvez precise começar a procurar outro emprego. Bondosamente, aceite a decisão deles, e decida o que fazer a seguir.

Opção 1: Continue a conversa. Não necessariamente sobre esta primeira resposta. Avalie se há espaço para negociação, então vá em frente. Continue conversando. Talvez possa pedir por algum outro benefício (veja o quadro Opções de Compensação).

Opção 2: Pergunte quais comportamentos, especificamente, fazem com que eles não estejam dispostos a dar-lhe um aumento. Pergunte o que você pode fazer para melhorar as suas chances. Esteja pronto. Trabalhe mais. Peça novamente depois.

Opção 3: Comece a procurar outro trabalho. Não diga a ninguém. Se você realmente decidir procurar outro cargo, mantenha seus esforços em fazer um trabalho de alta qualidade até você sair. Pois, você quer sair bem.

Oferta 2 – A média de aumento

Se a oferta for a média, aceite-a e peça-lhes que façam uma melhor. Qualquer aumento é melhor que nada. Você ganhará mais dinheiro. Você poderia perguntar o que seria necessário para conseguir um grande aumento e trabalhar mais. Ou você poderia perguntar-lhes porque eles não ofereceram mais. Talvez eles repensem a questão e forneçam razões válidas para limitar a oferta.

Oferta 3 – O grande aumento

Se você conseguiu um grande aumento, então alegre-se, leve a sua esposa para jantar fora, e comece a dar um retorno ao investimento que a empresa fez em você. Agora, eles têm o seu salário em um novo nível e você precisa ampliar o limite com os seus esforços para aumentar o progresso da empresa. Agradeça-lhes muito e redobre os seus esforços para que eles tenham a certeza que tomaram a decisão certa.

Seja qual for a resposta da sua empresa, certifique-se de agradecê-los. Mesmo se eles não lhe derem nada. Agradeça-lhes pela atenção. Seja educado. Seja profissional.

Obter um bom aumento está intimamente relacionado ao que você tem feito e o que você pode fazer para a empresa. Continue lembrando o seu chefe sobre o seu valor e continue procurando meios de aumentar esse valor.



Opções de Compensação

Não esteja aprisionado ao pensamento que o pagamento de sua casa é a única coisa que define o seu valor e que realça sua vida. Existem muitas maneiras da empresa recompensar os seus esforços. Se o orçamento está muito apertado, para o seu supervisor aumentar o seu salário, então tente algo como:

- **Bônus pode ser mais fácil para algumas companhias, então pergunte se você pode desenvolver um sistema, onde você tenha mais desafio e exija mais de você mesmo com o compromisso da empresa, assim eles poderão recompensá-lo por atingir várias metas.**
- **Sua empresa fornece carro? Você dirige muito de um escritório a outro? Talvez eles poderiam considerar a concessão de um carro.**
- **Considere as bonificações que não vêm em forma de dinheiro, como: flexibilidade de horário, dias para trabalhar em casa, um escritório melhor ou um período maior de férias.**
- **Peça por elementos que te ajudarão no desenvolvimento de sua carreira, como: novas atribuições, treinamento, mais benéficos para a formação, desenvolvimento profissional ou dinheiro para assistir conferências (por exemplo, a Autodesk University 2007).**
- **Solicite por uma mudança de cargo para posicionar-se melhor para promoções e aumentos no futuro.**